

connaissance
des
ARTS

Ingres,
déformateur
de modèles

Turin,
cité olympique

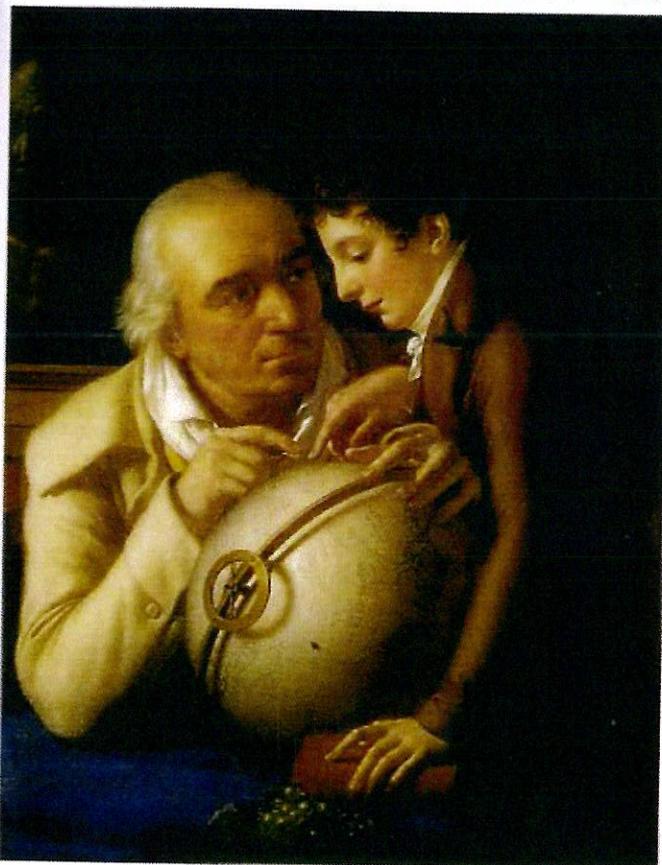
Les chefs-d'œuvre
de Dresde
à Versailles

Pierre Bonnard
en pleine lumière

Les « têtes chercheuses » du marché de l'art



Étienne Bréton, président du cabinet Blondeau et associés (©G. Benoit).



Le Portrait de M. Trioson, Docteur en médecine, donnant une leçon de géographie à son fils, de Girodet, a été acquis par le musée Girodet-Trioson de Montargis par l'intermédiaire d'Étienne Bréton (©D.R.).

Dans l'ombre des grands amateurs d'art, les conseillers de collectionneurs orientent les choix et négocient acquisitions et ventes, dans la plus grande confidentialité.

« *Nous ne sommes ni des marchands avec un stock à écouler et des artistes à défendre, ni une maison de ventes avec une vente à remplir. Nous ne sommes pas courtiers non plus, mais de simples intermédiaires dans une transaction* », résume **Étienne Bréton**, président du cabinet Blondeau et associés à Paris. « *Notre rôle est de connaître le mieux possible les mouvements du marché de l'art. D'aider les acheteurs et les vendeurs dans leurs démarches d'une façon très discrète.* » Conseiller de collectionneurs, cet ancien directeur du département des Tableaux anciens de Sotheby's France est l'un des acteurs d'une profession en pleine expansion. Comme la plupart de ses confrères, **Philippe Ségalot**, du cabinet Giraud-Pissarro-Ségalot (Paris, New York) créé en janvier 2002, est issu d'une maison de ventes. Avec Frank Giraud et Lionel Pissarro, spécialistes

de l'impressionnisme et de l'art moderne, l'ancien directeur international du département Art contemporain de Christie's, travaille avec une trentaine de clients européens et américains, « *collectionneurs privés ou institutions dont on connaît les goûts, les collections et les budgets* », pour environ quatre-vingts transactions par an. « *Nos clients sont des amateurs avertis du marché. Ce sont des hommes d'affaires très occupés, qui ne peuvent pas passer autant de temps que nous dans les foires internationales, les grandes ventes publiques, les collections privées. Notre expérience chez Christie's, pour Frank Giraud et moi-même, nous a appris où se trouvent les objets.* »

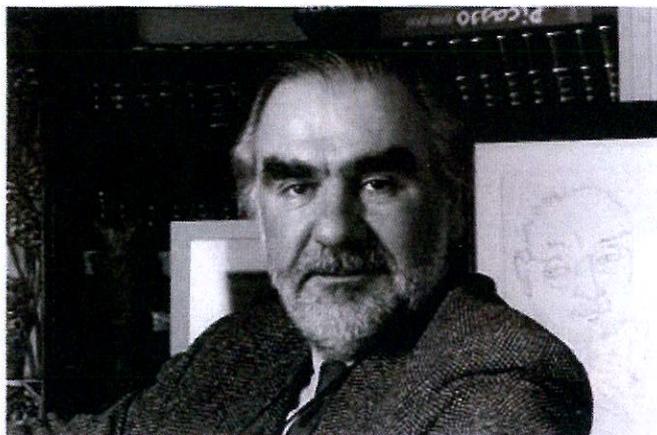
Un avis impartial

Le choix d'un conseiller artistique, pour ces industriels et financiers qui souhaitent le plus souvent rester anonymes, est né de la nécessité de

enquête



Philippe Ségalot, co-fondateur du cabinet Giraud-Pissarro-Ségalot (©D.R.)

Confié par un collectionneur privé à Philippe Ségalot, *Happy Tears* de Roy Lichtenstein atteignait 7,2 millions de dollars chez Christie's en novembre 2002 (©Christie's Images).

Marc Blondeau, pionnier en France des conseillers de collectionneurs (©D.R.).

disposer d'un interlocuteur indépendant du marché.

Marc Blondeau, ancien directeur de Sotheby's France, en a eu conscience dès 1987, date à laquelle il a ouvert son cabinet parisien. « *Je me suis aperçu que les collectionneurs étaient un peu perdus, qu'ils ne savaient pas à qui demander un avis dans une salle de ventes. Il existait un besoin d'intermédiation entre l'option vente publique et l'option marchand, le besoin d'un service extérieur, "impartial"», analyse ce spécialiste en art des XIX^e et XX^e siècles réputé pour avoir formé le goût de François Pinault... « *Ma valeur ajoutée, c'est la sélectivité et la qualité des œuvres. Et l'intuition de ce que peut valoir une œuvre à moyen ou long terme.* » De surcroît, ces cabinets indépendants proposent une commission comprise entre 2% et 10% de la valeur de l'œuvre en moyenne, plus avantageuse que les frais des maisons de ventes, tant à la vente (commission négociable allant souvent de 5% à 10%, auxquels s'ajoutent différents frais et taxes) qu'à l'achat (de 15% à 20% plus TVA). « *Je suis toujours rétribué par celui à qui je donne le service, celui qui me demande de vendre ou d'acheter. La commission ne peut venir que d'un seul côté, pas des deux* », poursuit Marc Blondeau, dont les bureaux genevois réalisent trente à cinquante transactions par an pour une douzaine de collectionneurs réguliers.*

Aussi les missions de conseiller sont-elles de deux ordres : proposer la meilleure stratégie de vente (en vente publique, de gré à gré ou chez un marchand) et conseiller les achats des collectionneurs privés et des musées.

De l'expert au curator

« *Nous sommes des têtes chercheuses qui repérons des objets pour nos clients, en veillant à ne présenter que ceux qui ont passé tous les critères de jugement : authenticité, qualité, état de conservation, estimation* », explique l'ancien directeur de Christie's France Hugues Joffre, fondateur du cabinet Lasartis en avril 2002, qui travaille pour un petit cercle de cinq à dix clients. « *Nous conseillons à nos clients d'acheter peu et d'attendre l'objet qui fera vraiment la différence dans la collection* », ajoute Philippe Ségalot. À ces attributions s'ajoute une palette de services : choix du contrat d'assurance, organisation du prêt des œuvres pour une exposition, sélection d'un restaurateur si nécessaire, archivage et même conseil fiscal et successoral. La spécialisation en tableaux anciens d'Étienne Bréton fait également endosser à celui-ci le rôle d'expert : « *Je trouve l'attribution quand l'œuvre est anonyme, j'authentifie l'attribution quand il y en a une et, au besoin, me la fais confirmer par un spécialiste* », dit-il. Quant à Thierry Millerand et Éric de Saint-Seine, associés depuis mars 2004 dans

un cabinet spécialisé dans le mobilier et les objets d'art, il leur « arrive de jouer un rôle proche du curator, en refaisant par exemple une pièce Louis XV pour un client français ». Les deux spécialistes « travaillent pour une dizaine de grands amateurs » et Thierry Millerand, ancien directeur international du département du Mobilier et des Objets d'art de Sotheby's, basé à New York, est de surcroît consultant pour l'un des plus grands décorateurs américains. Confidentialité et confiance mutuelle sont les clés de ce métier, qui consiste à accompagner le collectionneur « sans se substituer à son regard... », dit Marc Blondeau.

MYRIAM BOUTOULLE

Les cabinets américains

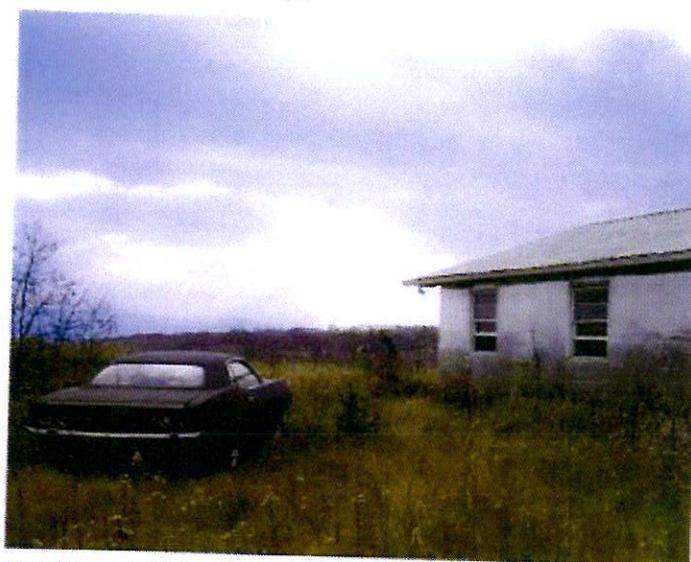
Aux États-Unis aussi, le métier d'art advisers (conseillers artistiques) est en plein essor. Mais l'activité de ces derniers se confond souvent avec celle de galeriste et de représentant d'artistes. Il existe toutefois des cabinets spécialisés indépendants. Notamment le très influent McClelland + Rachen, spécialisé dans les arts décoratifs du xx^e siècle, fondé en 2001 par Nancy McClelland et Lars Rachen, anciens experts dans ce domaine chez Christie's. Ancien directeur du département Art de la Citibank et de Christie's, le généraliste Patrick Cooney conseille au *Connoisseur's Advisory Group* des collectionneurs importants, dont Steve Cohen, gestionnaire de *Hedge funds* (Fonds spéculatifs). Spécialisée dans le domaine de l'art contemporain, la jeune Sandy Heller a fondé il y a sept ans le *Heller Group* avec Alicia Bona, experte en art d'après guerre. Art consultants pour des gestionnaires de *Hedge funds* tels que Steve Cohen et David Ganek, elles conseillent également des institutions, comme le Guggenheim, pour sa récente acquisition d'une œuvre de Richard Prince, *Second House*. M. B. McClelland + Rachen : P.O. Box 75, New York, NY 10021 (917 669 2443 - www.mcclelland-rachen.com). *Connoisseur's Advisory Group* : 420 Lexington Avenue, Suite 1637, New York, NY 10170 (212 983 46 41). *Heller Group* : 42 East 76th Street, New York, NY 10021 (212 249 45 20).

QUELQUES CABINETS D'EXPERTS

- **Giraud-Pissarro-Ségatol** - tableaux impressionnistes, art moderne et contemporain : 24, av. Matignon, 75008 Paris (01 46 33 74 11).
- **Blondeau et associés** - tableaux anciens, art des xix^e et xx^e siècles : 346, rue Saint-Honoré, 75001 Paris (01 44 77 98 90).
- **BFAS Blondeau Fine Art Services** - art des xix^e et xx^e siècles - 5, rue de la Muse, 1205 Genève (41 22 544 95 95).
- **Lasartis** - art moderne et d'après-guerre : 20, rue du Cirque, 75008 Paris (01 40 17 94 80).
- **Cabinet Millerand & Saint-Seine** - mobilier et objets d'art - 58, rue Monsieur-le-Prince, 75006 Paris (01 56 24 96 98).
- **Alexandre Pradère** - mobilier et objets d'art - 103, rue de Sèvres, 75006 Paris (08 71 37 41 69).



Thierry Millerand et Éric de Saint-Seine, spécialistes en mobilier et objets d'art (©Peter Knaup).



Second House de Richard Prince, 2003 (©Richard Prince 2003/Photo David Regen/Courtesy Gladstone Gallery, New York) a été acquis par le Guggenheim par l'intermédiaire de Sandy Heller, fondatrice du Heller Group.



Hugues Joffre, fondateur du cabinet Lasartis en avril 2002 (©D.R.).